# 2024年国庆节特色活动策划方案范文三篇

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-22

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。2024年国庆节特色活动策划方案范文三篇一一、活动目标1、提...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**2024年国庆节特色活动策划方案范文三篇一**

一、活动目标

1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高;

2、提高\_珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的;

3、塑造\_珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

二、活动主题

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

三、活动时间

x月x日-x月x日(以国庆期间为重点)

四、活动内容

活动一：“喜从天降”活动

1、准备心形可爆气球，内置心形彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球，和模特秀在同一位置进行;

2、当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，每天撒下100个气球;

3、气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到\_店的\_专柜兑换奖品;

奖品设置：

每日x枚价值\_x元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买\_珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买\_首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还3000x10%=300元;

射中红心4次者即返还3000x4%=120元;

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在\_珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，x月x日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜，柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

五、活动宣传推广策略

1、活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

2、在报纸、电视、广播等媒体详细介绍本次活动参与细则和奖励、奖品，提起消费者的参与热情;推荐的广告宣传媒介为当地日报或发行量的报纸上做广告及电视广告，电视广告以多个频道每晚黄金时段8：00-10：00在屏幕下方同时播发移动字幕的广告形式进行，详述活动细则，因为移动字幕的广告费比其他广告便宜且效果较好;

3、在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电 话);

4、在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

5、后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题：\_珠宝国庆“\_珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及\_珠宝logo、咨询电 话等内容。

(2)宣传页DM：

主题：\_珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、\_珠宝logo、\_珠宝专柜位置图、地址、电 话等。

六、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至\_珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

七、活动经费预算

1、“喜从天降”活动奖品费用：x元;

2、“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：x元;

3、易拉宝：x元，POP：x元，条幅：x元;

4、宣传页(DM)：x元;

5、总计：x元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算)。

**2024年国庆节特色活动策划方案范文三篇二**

活动目的：通过本次庆祝活动，培养中兴小学少先队员民族自豪感，调动每个学生积极参与的热情，真切感受艺术节快乐，营造良好的校园艺术文化氛围。

时间：x月x日：x点

地点：\_小学大操场(如遇下雨全校观看《\_x》，开幕式顺延至国庆节后)

组织策划：\_

艺术总监：\_

评委会成员：\_

活动准备：\_

1、各级诗歌朗诵排练。负责人：级组长(语文组长协助)

2、彩旗队排练负责人：

3、主持：学生与老师各一名负责人：

4、信息技术支持负责人：

5、活动现场调控负责人：

6、横幅准备：主席台kt板制作：“祖国妈妈，我爱您”千人诗歌朗诵会”马绿叶

横幅：\_小学四届艺术节开幕式叶子

1、每班个小氦气球负责人：\_

每人写上对艺术节的祝福语(两人一个，正反写)负责人：班主任

2、月日综合实践活动课各块彩排。负责人：\_、各块负责人

3、教师爱国歌曲联唱编排负责人：

开幕式程序：

1、开场合唱《少，少，祖国的春天》校合唱团

2、主持人宣布开始。

3、全体起立，唱国歌。

4、马校长为开幕式致辞。

5、彩旗队欢呼着进场(音乐准备：\_)

6、大队长\_宣布：“\_小学四届艺术节开幕”。全体队员此刻放飞氦气球，音乐声进入，主持人煽情的语言转入下一环节。(音乐准备：\_)

7、“祖国妈妈，我爱您”千人诗歌朗诵会开始。

学生座位：以级为单位六个方阵.

一级负责人：

三级负责人：

五级负责人：

二级负责人：

四级负责人：

六级负责人：

建议：朗诵时间—分钟。低段以童谣为主，中段以纯诗歌为主，高段以诗歌与多种表现形式结合为主.

1、教师爱国歌曲联唱。负责人：\_x

2、全场歌唱《歌唱祖国》。校合唱团领唱

3、开幕式结束，各班退场。

评奖办法：

1、设立级组织奖若干个。

2、评比标准：

(1)仪态大方、着装得体、动作适当。

(2)所选诗歌内容必须是以歌颂祖国为主题。思想健康向上，符合学生龄特点。

(3)普通话标准、声音洪亮。

(4)读出诗歌的韵味，语气、语调适当;重音、节奏恰当。

(5)表达诗歌的情感准确自然。

(6)现场演出效果好。

**2024年国庆节特色活动策划方案范文三篇三**

一、活动时间

10月1日-10月7日，时间为一周。

二、活动目的

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰!在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“\_\_”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象!

三、活动内容

活动方案一

开展“\_珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与\_或\_大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。能把“\_珠宝”几个文字嵌在祝福语中!

奖设：1等奖1名，奖价值3000元\_钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元\_首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元\_首饰一件。

凡获奖者均赠送\_免费清洗卡1张、优惠卡1张。

\_或\_大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

活动方案二

美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“\_珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与\_珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在\_珠宝店享受打折优惠。(具体打折优惠由每家加盟商自己定夺)

2、反之，凡在\_珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。

(由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商)

活动方案三

聆听爱情煲爱情电 话粥

活动内容：爱一个人是拔通电 话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她(他)那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗?想打电 话给她(他)吗?诉说你心中永久的爱情密码吧!让你煲一次没完没了的爱情电 话粥!

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年(参考)

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动现场音响：播放周星驰经典电影段落台词：曾经有一份爱情摆在我面前，我没有去珍惜，……………假如要在这份爱面前加上期限的话，那我希望是一万年，爱你一万年。播放刘德华的歌曲《爱你一万年》

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验!

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧!让全世界都听到你的爱!

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他(她)对她(他)的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

问题设置如：你们第一次见面是什么地方?第一次牵手是什么时候?你女朋友最喜欢的偶像是谁?最喜欢听的歌是什么?

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关(推动活动进入潮)

奖品设置：

1.凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。

2.闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“\_”首饰一件，限赠十份。

【2024年国庆节特色活动策划方案范文三篇】相关推荐文章:

2024国庆节活动策划方案范文

2024年无烟日活动的策划方案范文 无烟日活动的策划方案模板三篇

幼儿园国庆节活动策划方案

商场国庆节活动策划方案

幼儿园国庆节活动策划方案

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找